В 2011 году в процессе начального обучения агентов большое внимание стало уделяться домашнему заданию в самых различных формах. В 2009–2010 гг. форма обучения в виде домашнего задания использовалась в гораздо меньших объемах.

.

Проект «Страховой маркетинг» в новом маркетинговом исследовании «Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития» выделяет следующие виды домашнего задания:

– решение задач по специальному задачнику или по выдаваемым упражнениям;

– поэтапное заполнение «Проекта 100» реальными контактами;

– запоминание стандартных текстов при изучении технологии продаж (телефонного разговора, разговора при встрече и прочих);

– практические задание (распространение рекламы о компании, тестовые продажи и другие).

В наибольшей степени практика домашнего задания при подготовке агентов используется в компании «РОСНО». После первого дня занятия слушатели получили домашнее задание, которое включало «5 задач по ОСАГО», «тест по теории», «выучить скрипт разговора», «занести 10 контактов в «Проект 100», «разложить 20 листовок в почтовые ящики (листовки выдавали), «заполнить анкету». Во второй день домашнее задание состояло из «двух задач (задачник «День 2»)», «запоминания скрипта работы с возражениями», «добавления 5 контактов в «Проект 100». В третий день на дом было задано «5 контактов в «Проект 100», «задачи (задачник «День 3»), «подготовиться к холодным звонкам». В четвертый день домашнее задание включало «вписать в «Проект

100» успешные контакты с холодных звонков», «решить задачи (задачник «День 4»)». Домашнее задание пятого дня предусматривало «дополнение «Проекта 100» новыми результативными контактами», «решение задач (задачник «День 5»)». Домашнее задание шестого дня заключалось в «заполнении документации (задачник «День 6»)».

Другие изученные страховщики уделяют домашнему заданию гораздо меньшее внимание. В ВСК домашнее задание задавалось только один раз и включало «расчет ОСАГО», «заполнение полиса ОСАГО», «изучение сценария звонка», «заполнение базы 100 по 5 человек от знакомых, от друзей и т.д.», «подбор ответов на возражения».

В компании «Ингосстрах» в первый день задали на дом 6 задач по расчету страховых премий по ОСАГО, а на третий день – составление сравнительной характеристики продуктов компании по каско.

В «РЕСО-Гарантии» домашнее задание в третий день обучения касалось расчета стоимости полиса для магазина одежды, а на четвертый день – расчета премии по каско для юридического лица.

В компании «Росгосстрах» на второй день обучения на дом были заданы задачи по расчету стоимости полисов «Квартира. Актив. Индивидуальный подход» и «Квартира «Актив. Фиксированный».

Более подробная информация по обучению в компаниях «ВСК», «Ингосстрах», «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «РОСНО» приводятся в дневниках «таинственных агентов» в маркетинговом исследовании « Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития ».

Источник: www.wiki-ins.ru, 22.07.11

Автор: Брызгалов Д.